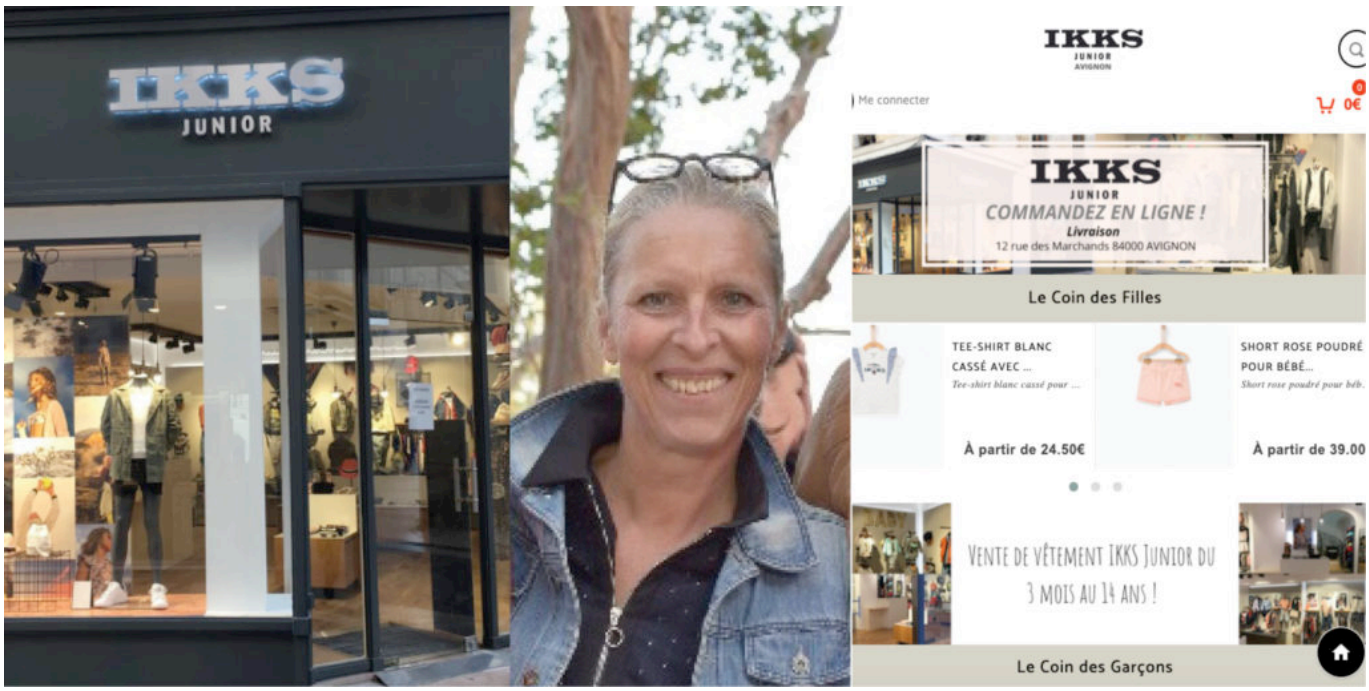
Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 13 novembre 2026

Le commerce de centre-ville se met en ligne pour survivre !



Corinne Chatriot gère deux magasins à Avignon IKKS junior qui propose du textile enfants de 3 mois à 18 ans, rue des Marchands à Avignon et I.code, mode femme de la taille 34 au 42, rue Joseph Vernet à Avignon. Elle décrit une ville fantôme où le commerce se met en ligne pour survivre, livre en vélo façon écolo et ou l'été s'écrira sans festival…

«Cela fait plus de 30 ans que je suis dans la mode. Ce qui me manque dans cette période de confinement ? Le contact. Le dynamisme insufflé dans la ville par les habitants, les passants. On ne se voit plus, ne se parle plus, on ne conseille plus personne. Ce qui est compliqué ? Nous venons de 'rentrer' la collection d'été et l'on ne peut rien faire. Notre clientèle ? C'est vraiment tout le monde. Pour IKKS ce sont les parents, les grands-parents qui viennent choisir un ensemble pour leur chérubin ou même des ados qui viennent choisir ce qu'ils souhaitent porter.»

Confinement ? Et si on essayait la vente en ligne ?

«Face au confinement j'ai décidé de tenter la vente en ligne avec 'Mon Boutigo'. Le concept ? Vendre en ligne ce que je propose en boutique. Je mets en ligne mes produits, le client vient comme s'il était dans la boutique et, au lieu de venir chercher sa commande, je la lui fais livrer –pour les communes du Grand

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 13 novembre 2026

Avignon- en vélo via Pop Messengers et le reste de la France en Colissimo. L'avantage ? Les gens sont livrés le lendemain de leur commande ! Et c'est une livraison écologique ! 'Mon Boutigo' ouvre le commerce à un nouveau canal de vente et, en temps ordinaires, un flux supplémentaire en magasin, également les produits sont disponibles 24h sur 24, 7 jours/7. La promesse est aussi que le panier moyen soit plus élevé que d'habitude.»

Vente en ligne et vente en boutique le bon compromis ?

«La vente ne ligne n'est pas la vente en boutique et réclame un travail important comme le référencement des articles, tailles, couleurs, photos… Heureusement l'équipe 'Mon Boutigo' est très dynamique et la mise en ligne ludique. C'est une expérience différente. Pour autant je ne vois pas les gens n'acheter qu'en ligne parce que c'est quand même bien plus sympa de nouer le contact avec les gens. Dans la continuité cela pourra aussi rendre service. Je vais sans doute mettre également en ligne les vêtements pour femme I.code. Pour le moment j'y réfléchis.» La boutique en ligne d'IKKS Junior Avignon centre-ville : *pastel-Ikksjunior.monboutigo.fr*

Après des semaines de confinement

«Qu'est-ce que l'on ressent après plusieurs semaines de confinement lorsque l'on est chef d'entreprise ? On se dit qu'on les enchaine ! Les grèves, les Gilets jaunes et maintenant ce méchant virus. Ça n'est pas simple. Je me pose beaucoup de questions pour l'après : comment ça va se passer ? Aurai-je des clientes dès le 1er jour du déconfinement ? Ou est-ce que le commerce reprendra au fil de l'eau ?»

30 ans de vente

«En 30 ans les habitudes de consommation ont-elles changé ? Oui bien sûr, nos clientes fréquentent les sites internet de vente de vêtements en ligne. C'est pourtant ce contre quoi je vais un peu quand-même. Je leur dis que l'on est là, que l'on a ouvert des boutiques pour les recevoir elles et leurs enfants, pour les conseiller, conseil qui n'existe pas sur Internet. Mais c'est difficile parce que l'on remplit bien son caddie avec le drive ! Et pourtant comment imaginer une ville sans boutiques ? En ce moment, lorsque je vais dans ma boutique pour préparer les colis de vente en ligne et que je n'aperçois personne circulant dans la rue cela me rends très triste. Je me dis mais si nous, commerçants et artisans nous n'étions pas là, à quoi ressemblerait cette ville ? Ce serait d'une atroce de tristesse… Aujourd'hui nous sommes une ville fantôme. Tout est à l'arrêt, c'est du jamais vu.»

Le festival

«La période du festival représente pour nous, déjà, une période de soldes et la clientèle touristique intervient pour une très grande part dans la fréquentation de nos magasins. Ce sont des personnes qui courent le festival, sont en vacances, dans leur maison de villégiature, résident à Avignon ou dans les villages alentours. La ville sans festival représentera, pour nous, une très importante perte.»

Mon Boutigo

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 13 novembre 2026

Spécialisée dans la création de sites internet, d'applications mobiles et de logiciels, la société avignonnaise ARG Solutions vient d'ouvrir 'Boutigo Piolenc', une plateforme de commandes de produits en ligne en partenariat avec les commerçants locaux. Destinée à valoriser et redynamiser le commerce local, 'Mon Boutigo' (ma boutique en provençal) permet aux consommateurs de disposer d'une application mobile recensant les commerces ainsi que les produits et services à proximité de chez eux. Quant aux commerçants, ils disposent d'une boutique en ligne personnalisée permettant d'exposer leurs produits et leurs offres (www.monboutigo.fr).